

“Empresas ecuatorianas buscan exportar al Asia a través del Megapuerto de Chancay”

Recientemente, participó en una reunión empresarial en Ecuador, ¿cuál fue su participación?

Como presidente de la Comisión de Asuntos Marítimos, Portuarios y Aduaneros de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), fui invitado al “Encuentro Empresarial Megapuerto de Chancay: Innovación, Logística y Competitividad”, organizado por la empresa Asesoría Internacional en Comercio Exterior (Asincomex) y la Cámara de Comercio de Cuenca.

El evento, realizado el último 25 de enero, en la ciudad de Cuenca, contó con la participación del Almirante Carlos Tejada, gerente general de Cosco Shipping Ports Chancay y miembro de nuestra comisión; del embajador peruano en Ecuador, Eduardo Zeballos; el director general de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Diego Caicedo; y otros destacados representantes del sector logístico y comercial.

Durante el encuentro, se abordó el impacto estratégico del Megapuerto de Chancay, ubicado a 70 kilómetros al norte de Lima, como un punto clave para la conexión directa entre Latinoamérica y Asia.

¿Qué temas específicos se trataron en el evento?

El encuentro, desarrollado a lo largo de tres días, permitió analizar diversas oportunidades que traerá el Megapuerto de Chancay para el comercio regional. Se destacó su capacidad para dinamizar las exportaciones y reducir costos logísticos, beneficiando a países como Ecuador, Colombia y Bolivia.

Además, se discutió el impacto del megapuerto en la

competitividad del Puerto del Callao (Muelle Norte y Muelle Sur), así como la necesidad de desarrollar estrategias eficientes para aprovechar el crecimiento del comercio con el mercado Asia-Pacífico.

Otro punto clave fue la importancia de conocer las particularidades de la negociación con países como China, Corea, Japón y Taiwán. Se brindaron recomendaciones sobre procesos de compra y venta, formas de pago y gestión bancaria con entidades asiáticas.

Finalmente, se resaltó que la conexión directa entre Sudamérica y Asia-Pacífico, reducirá tiempos y costos de transporte, facilitando un flujo comercial más ágil y competitivo.

¿Existen empresas ecuatorianas interesadas en el megapuerto de Chancay?

Sí, diversas empresas ecuatorianas han manifestado su interés en utilizar el megapuerto de Chancay como ruta de exportación hacia Asia, ya que actualmente no cuentan con las posibilidades navieras para llegar a dicho mercado con buen tiempo de entrega.

Tres grandes empresas ecuatorianas revelaron que tienen la capacidad de mover contenedores a través del cabotaje o transporte terrestre. En ese sentido, estamos organizando una misión comercial que traerá empresarios ecuatorianos al Perú en marzo, con el fin de explorar oportunidades de negocio en el megapuerto.

Además, algunas empresas están considerando instalarse en zonas cercanas a Chancay y el Callao, tanto para la comercialización de bienes (importación y exportación) como para la participación en actividades logísticas, almacenes y otros servicios complementarios.

Actualmente, para llegar a los mercados asiáticos, las

exportaciones ecuatorianas deben pasar por el Canal de Panamá, el puerto Lázaro Cárdenas (México), o Los Ángeles (EE. UU.), lo que incrementa los tiempos de entrega y los costos logísticos, restándoles competitividad. Por ello, en el corto plazo, Ecuador busca una alternativa para dinamizar su comercio exterior. La primera es transportar su carga en barcos a través de Puerto Bolívar – Guayaquil al puerto de Chancay o al Callao (según sea el caso) y de ahí al Asia, utilizando el cabotaje o el uso de camiones desde la costa ecuatoriana.

¿Cuál sería el volumen de carga ecuatoriana que ingresaría por el megapuerto?

Para tener una idea, una de las empresas ecuatorianas está interesada en comprar o construir un barco para cabotaje, con capacidad para movilizar entre 200 y 350 contenedores mensuales, incluyendo carga propia y de terceros. Ellos tienen la intención de mover su propia carga, como base al tráfico marítimo. Esta iniciativa podría consolidar un flujo logístico sostenible entre **Ecuador y Perú**, facilitando la conexión con el **mercado asiático**.

¿Cómo ha evolucionado el comercio entre Perú y Ecuador?

El intercambio comercial entre ambos países ha crecido en los últimos años. En 2024, el comercio bilateral alcanzó los US\$ 2 665 millones, de los cuales US\$ 1 058 millones corresponden a exportaciones peruanas y US\$ 1 607 millones a importaciones desde Ecuador.

Los principales productos exportados por Perú a Ecuador en 2024 fueron alimentos para animales, con US\$ 214 millones; alambre de cobre (US\$ 58, 8 millones) y harina de pescado (US\$ 32, 5 millones). A su vez, los productos más importados desde el Ecuador fueron petróleo (US\$ 1 131 millones), tableros de madera aglomerada (US\$ 68, 3 millones) y minerales de cobre y sus concentrados (US\$ 54, 8 millones).

¿Cuándo se concretará la invitación de la CCL a los empresarios ecuatorianos?

Se estima que la misión comercial se realice en marzo, con la participación de Asincomex, la Cámara de Comercio de Cuenca y el embajador de Perú en Ecuador. Como parte de esta cita, se está preparando un acuerdo interinstitucional entre la CCL y las dos entidades invitadas, con el fin de fortalecer la colaboración comercial y turística, promoviendo el intercambio de mercancías y el tránsito marítimo.

El encuentro estará liderado por el presidente de la CCL, Roberto De la Torre, y contará con la presencia de nuestra Comisión Marítima, Portuaria y Aduanera, representantes del Puerto de Chancay, así como del Puerto del Callao.

Adicionalmente, sostendremos reuniones con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y la Superintendencia Nacional de Migraciones y Aduanas, para abordar las demoras en el control fronterizo y trámites migratorios con el país vecino. Están cordialmente invitados a participar los empresarios de nuestra Cámara de Comercio de Lima, Perucámaras y de otros gremios.

¿Cuándo comenzará Ecuador a utilizar el megapuerto de Chancay?

Lo primero es tener todo preparado para esta cita empresarial pactada para marzo. Antes que los empresarios ecuatorianos vengán, se deberán revisar los protocolos y demás documentos relacionados con el tema, así como solucionar la demoras en el pase de frontera. Además, tenemos que tratar el tema de cabotaje, que Ecuador demanda para conocer su factibilidad, así Perú será el puente comercial para llegar a los mercados asiáticos.

LEE MÁS:

Cámara de Comercio de Lima brindará asistencia técnica a microempresarios de Chancay

CONOCE NUESTRO TIKTOK:

@camaracomerciolima ¿Haul de Temu y Aliexpress? Ahora podrías hacerlo más rápido. □ #camaracomerciolima #viralperu #temu #aliexpress #shein ♪ Qué Pasaría... – Rauw Alejandro & Bad Bunny